

Carlos Álvarez-Nogal

Mercados o redes de mercaderes: el funcionamiento de la feria de Portobelo

1. Introducción

El enorme interés suscitado siempre por el comercio entre España y América se ha concretado en una larga serie de estudios que describen sus principales características y su influencia en el desarrollo económico, tanto español como americano.¹ A través de esos trabajos se ha realizado un enorme esfuerzo descriptivo y cuantitativo gracias a los cuales conocemos la magnitud de los intercambios: según su valor, el número de navíos o el volumen aproximado de mercancías; así como las características de los comerciantes, el marco legal, la geografía de las transacciones y las instituciones oficiales que gobernaron la Carrera de Indias.²

Sin embargo, sigue siendo necesario un análisis del marco institucional que permita entender el comportamiento y la estrategia de los agentes económicos que intervinieron en ese comercio. Sabemos muy poco de los mecanismos empleados por los comerciantes para llevar a cabo sus transacciones en un contexto de alto riesgo e incertidumbre. Algunas lagunas son compensadas parcialmente por los estudios sobre importantes familias de mercaderes de ambos lados del Atlántico.³

1 Véanse Veitia y Linaje (1672); Artíñano y Galdácano (1917); Haring (1939); Chaunu/Chaunu (1956-1960); Bernal Rodríguez/García-Baquero González (1976); Lorenzo Sanz (1979); García Fuentes (1980); García-Baquero González (1986).

2 Ver Dánvila y Collado (1892); Piernas Hurtado (1907); Smith (1940); Schäfer (1935-1947; 1945); Zumalacarregui (1947); Bernard (1955); Ruiz Martín (1965); Heredia Herrera (1970); Navarro García (1976); Gil-Bermejo García (1976); Domínguez Ortiz (1981); Bernal Rodríguez (1992); Crespo Solana (1996); Fisher (1997); Acosta/González Rodríguez/Vila Vilar (2004).

3 En este grupo destaca el estudio de grandes comerciantes como los Corzo y los Mañara. Véanse Lapeyre (1955); Lohmann Villena (1968); Pike (1978); Vila Vilar (1991). Existe un trabajo muy importante sobre uno de los mercaderes banqueros más sobresalientes de Lima en el estudio de Suárez Espinosa (1995).

Gracias a esos trabajos podemos identificar qué problemas tuvieron los comerciantes y cómo los solucionaron.

Con independencia de la existencia o no de un marco legal amparado por el gobierno, son los agentes económicos los que deciden en última instancia si llevan a cabo transacciones y cómo hacerlo. Con frecuencia se han planteado dos extremos: los agentes utilizan el mercado, aceptando el juego de la libre competencia entre compradores y vendedores anónimos, donde la ley de la oferta y la demanda determina el precio; o bien se refugian en relaciones personales de carácter comunitario o bilateral, en las que tienen mucha importancia los juegos repetidos y las estrategias de negociación colectiva, lo que daría forma al establecimiento de empresas y a la constitución de grupos de presión. Ninguna de las dos opciones es neutral en la evolución general del comercio, porque ambas forman parte del marco institucional que influirá en sus ritmos y su magnitud.⁴

Si en un momento determinado el comercio con América creció, es algo que puede explicarse no sólo por una mayor abundancia de productos susceptibles de ser intercambiados o por incrementos en la oferta y demanda, sino también por la existencia de mejores y más eficaces mecanismos de negociación que habrían permitido a los mercaderes crecer en número y relacionarse con mayor grado de competencia. Por el contrario, una crisis comercial no puede achacarse sólo a una mayor escasez de metales preciosos; también puede estar motivada por un incremento de los costes de transacción, que impidiesen a esos mismos agentes establecer acuerdos y cooperar con la facilidad con que lo hacían antes. Por lo tanto, cualquier análisis temporal de la evolución del comercio con América exige, además de un imprescindible estudio cuantitativo, un complementario análisis institucional.

El funcionamiento interno de los mercados americanos y el comportamiento de los agentes que intervenían en él apenas está explicado. Resulta difícil saber si las transacciones se apoyaban simplemente en relaciones impersonales o, por el contrario, eran relaciones personales y familiares. ¿Quién tenía poder para establecer los precios y cuáles eran las variables que los determinaban? ¿Qué significado tenía un precio en este contexto: la escasez o abundancia de un producto, de

4 Al respecto véanse Williamson (1975); Libecap (1989); North (1990); Eggertsson (1990); Alston/Eggertsson/North (1996); Greif (1997: 57-84).

compradores, de medios de pago, la expresión de un monopolio? ¿Cuál era el papel de las flotas en la regulación de la oferta y la demanda americana? ¿Cuál era el papel jugado en este marco por los consulados como organizaciones que defendían los intereses de unos comerciantes frente a la Corona y frente a otros comerciantes? Son muchas las preguntas y para responderlas es necesario estudiar con detalle las transacciones.

El objetivo de este trabajo consiste en explicar las ventajas e inconvenientes de ambos modelos y tratar de saber cuál explica mejor el marco institucional del comercio legal entre Sevilla y Tierra Firme. En primer lugar, analizaremos quiénes eran los agentes comerciales que intervenían en ese comercio. En concreto, quiénes podían cargar mercancías en la ciudad de Sevilla y, dentro de este grupo, quiénes eran los peruleros y cómo actuaban. A continuación, estudiaremos las transacciones comerciales realizadas en Sevilla con destino a América: quiénes vendían, cómo se pagaban, cómo se establecían los precios y cómo se cargaban las mercancías en las flotas. También veremos si la limitación de toneladas en las flotas influía sobre el mercado sevillano. Después analizaremos las operaciones mercantiles en Panamá. Por último, presentaremos algunas conclusiones.

2. Hipótesis: relación personal o mercados

La legislación de la Corona española tenía un marcado carácter político, pero muchas leyes, siempre desde una lógica mercantilista, también pretendían establecer unas reglas del juego básicas para fomentar la actividad económica. Uno de los puntos más influyentes de esa normativa fue el establecimiento de una serie de puertos, espacios y tiempos exclusivos para comerciar. Se buscaban dos objetivos: defender los derechos de propiedad y facilitar el cobro de impuestos. Las leyes que regularon el comercio con América influyeron decisivamente en las estrategias adoptadas por los agentes económicos en sus negocios, pero no fueron los únicos elementos institucionales que repercutieron en ellas.

En la medida en que los agentes económicos encontraban dificultades a la hora de llevar a cabo sus intercambios (escasez de información, escasez de medios de pago, temporalidad de la oferta, restricciones legales según la procedencia de los agentes y los productos, res-

tricción en los medios de transporte, tanto en el Atlántico como en América, etc.), buscaron soluciones. A su vez, esas soluciones influyeron en la posterior evolución del comercio y en sus características: el tipo de productos, los precios, el número y el tipo de mercaderes, la forma de cubrir los riesgos, etc. Cualquier comerciante se enfrentaba al dilema de utilizar el mercado para llevar a cabo una determinada transacción o, por el contrario, recurrir a una relación personal a través de un contrato de cooperación permanente con otro agente. La menor o mayor confianza a la hora de recurrir al mercado dependería del coste que tenía para los agentes económicos acudir a él.

Algunos autores han puesto de manifiesto la dificultad del productor y consumidor americano para acceder directamente al mercado. En ese marco aparece como imprescindible el papel desempeñado por los comerciantes como integradores de distintos ámbitos productivos. Ese papel de los comerciantes se realizaba a través de redes mercantiles que integraban personas y regiones (Carmagnani 1975: 119-120). Si internalizar actividades dentro de una red de contactos reducía los costos de transacción, y la mayor parte de las transacciones se llevaban a cabo a través de relaciones estables de larga duración, debemos preguntarnos qué importancia tuvieron ciertos mercados como, por ejemplo, las ferias de Portobelo.

Por otra parte, la celebración de contratos, su mantenimiento y su cumplimiento a lo largo del tiempo, no está exenta de riesgos, especialmente cuando la información es escasa y existen grandes distancias. ¿Cómo fueron solucionados y hasta qué punto era mejor afrontar estos costos de transacción y no los propios de un mercado más competitivo?

Para entender el funcionamiento de los mercados americanos, es necesario esclarecer quién tenía realmente poder para influir sobre los precios. Con gran frecuencia se ha insistido en que el comercio americano estuvo dominado por la dictadura de la oferta, en manos de los comerciantes sevillanos a través del Consulado, encargados de decidir el volumen de las flotas y su frecuencia. Sin embargo, hay motivos para dudar de ese poder si es cierto que existía un extenso y generalizado contrabando, como muchos autores defienden, o si los mercaderes americanos tenían cierta autonomía para decidir dónde querían comprar los productos europeos, como parece deducirse de la existencia de los peruleros.

Si Sevilla podía controlar la oferta, no es menos cierto que los comerciantes de Tierra Firme podían hacer lo mismo con la demanda. ¿Existió, por tanto, una cooperación permanente entre ambos grupos de mercaderes? En ese caso vuelve a surgir la duda sobre el papel jugado por las ferias. ¿Fueron verdaderos mercados tal y como los describe la historiografía?

3. Los intermediarios del comercio atlántico

Al querer analizar el tráfico mercantil entre España y América, tanto para definir sus características más importantes, como para comprender su evolución a lo largo del tiempo, resulta esencial detenerse primero en explicar quiénes eran los agentes económicos que tenían acceso a esta actividad y qué medios tuvieron a su alcance para llevarla a cabo.

En todo el ámbito comercial americano, el comercio aparece como un oficio regulado tanto por la propia legislación española, como por normas y costumbres propias de los comerciantes.⁵ En función de esas normas se establecía quién era mercader y quién no, es decir, quién tenía facultad para formar parte de ciertas organizaciones gremiales y comerciar. Derivada de esa regulación, aparece la tendencia a la formación de grupos (algo común en todos los sectores económicos de la época), que actuaron en defensa de los intereses de unos agentes contra las pretensiones de la Corona o de otros posibles competidores extranjeros o nacionales. Así aparecen los consulados y los gremios de comerciantes que actuaron tanto en España, como en el ámbito americano, influyendo y tomando decisiones sobre el desarrollo de la actividad comercial. Por tanto, no resulta extraño que una de las tendencias a largo plazo del comercio con América fuese la concentración del tráfico en pocas manos. También contribuyó a ello el interés de la Corona por tener pocos, pero siempre poderosos interlocutores, que controlaran las principales actividades económicas de Castilla. Esto le permitía un aprovechamiento fiscal más rápido y menos costoso. Además, por la aplicación de economías de escala, los mercaderes más poderosos podían ofrecer condiciones más competitivas y hacerse

5 La legislación de las ordenanzas del Consulado de Lima de 1643 establece quiénes eran mercaderes, haciéndose también una mención geográfica; véase Ramón (1978: 143).

de una proporción cada vez mayor del mercado.⁶ La Corona marcó los requisitos básicos para intervenir en el comercio americano y facilitó la formación de grupos, pero dejó completamente abierta su forma de organizarse y de llevar a cabo su actividad.

En la Carrera de Indias hubo muchos tipos de agentes intervinientes en la actividad comercial: factores, encomenderos, agentes, almacenistas, vendedores al por mayor, al por menor, cajeros, ayudantes, pasajeros, comisionistas, inversores, especuladores, cambistas, maestros, pilotos, dueños de barcos, etc. Una misma persona podía empezar desempeñando una función y, a lo largo de su vida, pasar a otras dependiendo de su éxito. Se podían desempeñar a la vez varias de esas funciones. Por todo ello, resulta difícil hacer listas de mercaderes e identificarlos en un grupo determinado. Por encima de esa gran diversidad de oficios comerciales, destacan dos que trataremos con más detenimiento: los cargadores a Indias y los peruleros.

4. Los cargadores a Indias

Existen investigaciones que han tratado de esclarecer sus funciones, publicar sus nombres o describir las trayectorias profesionales de los más destacados.⁷ Sevilla era la única ciudad peninsular que podía comerciar con América, lo cual supuso una gran atracción para un amplio número de mercaderes nacionales y extranjeros interesados en este mercado. Los cargadores a Indias eran los únicos que tenían permiso para enviar mercancías por cuenta propia o ajena, y venderlas en América.⁸ Existía un grupo de grandes cargadores, capaces de cargar

6 En Chile se observa una concentración de operaciones de compra-venta en muy pocas manos (Ramón 1978: 159).

7 Prácticamente todos los que han estudiado el comercio americano han hecho referencia a los cargadores. Muchos de esos trabajos se han centrado en las distintas nacionalidades de los mercaderes que intervinieron en el comercio con América. Los genoveses son analizados en Pike (1966) y Otte (1963; 1964). En el primer caso contamos con relaciones o listados de nombres, en el segundo con biografías que permiten hacernos una idea de la vida y actividades de estos hombres de negocios. Otros trabajos en esta línea son los de Rodríguez Vicente (1967: 534-546); Kellenbenz (1971: 377-403); y Vila Vilar (1979: 147-184).

8 El concepto de cargador no fue definido hasta 1625, cuando en una cédula real se especificaba que por cargadores se entendían “las personas que embarcan para las Indias”, ver Veitia y Linaje (1672: lib. 1, cap. 18, n. 3-4) y Ruiz Rivera/García Bernal (1992: 75).

en una flota mercancías por un valor superior a 800 ducados, pero la mayoría no superaban los 400 o 500 ducados.

Al margen de los cargadores reconocidos como tales, los propios marineros y soldados que se embarcaban en las flotas también llevaban y vendían mercancías. Teóricamente no estaba permitido embarcar mercancías en los barcos de guerra que acompañaban a las flotas, pero tanto los soldados y marineros, como los capitanes, almirantes y generales, lo hicieron de forma habitual. De hecho, solía ser una antigua costumbre que los primeros pusieran tenderetes con ropa, zapatos o alimentos en la feria de Portobelo (Vila Vilar 1982). Estas actividades eran puntuales, aprovechando la diferencia en los precios que habitualmente había entre Sevilla y los mercados americanos. Sin embargo, formaban parte de la oferta total de productos europeos en América y de su demanda en Sevilla antes de partir la flota.

La Corona estableció desde el principio que sólo los españoles podían ser cargadores de Indias, pero muchos extranjeros también lograron participar en el comercio. Con el tiempo, conseguían naturalizarse, o se establecían en América, donde el control de la Corona era menos estricto. Consciente de esas irregularidades, la Monarquía decidió vender licencias para cargar en las flotas y así sacar rendimiento a la actividad cuyo control se le escapaba.

Se estableció, por tanto, una primera distinción entre los mercaderes afincados en Sevilla. Había un grupo de personas capaces de cargar mercancías en las flotas, y otro grupo que se limitó a vender sus productos a los cargadores a Indias o a los representantes de los comerciantes establecidos en América. Los extranjeros no podían vender al fiado para ser pagados en América, pero se les permitió fiar cuando el pago se celebrase donde se hubiese concertado la venta, siempre que fuese dentro de Castilla (Veitia y Linaje 1672: lib. 1, cap. 18, n. 23). Esta restricción convirtió Sevilla en un importante mercado de reexportación e intermediación, tanto de productos peninsulares como europeos.

Los cargadores a Indias no tardaron en agruparse en torno a una institución para actuar unidos y defender sus intereses. En 1543, la autoridad real reconoció la creación de un Consulado, similar al que ya existía en Valencia, Burgos, Barcelona y Mallorca, por medio del cual los cargadores sevillanos obtuvieron un tribunal de justicia con jurisdicción propia y un instrumento institucional para influir en la

regulación del tráfico comercial con América.⁹ Para formar parte de esta institución consular era necesario ser comerciante mayor de 25 años, natural o extranjero naturalizado, negociar con América y residir en Sevilla.

La mayor parte de los autores que hasta ahora han estudiado el Consulado coinciden en que el poder que adquirió esta institución estuvo siempre al servicio de los intereses de los grandes mercaderes.¹⁰

Entre las muchas y, con el tiempo, cada vez más importantes funciones del Consulado, destacó su capacidad para señalar el buque de las flotas, es decir, las toneladas o carga máxima de mercancías que una flota podía llevar a América.¹¹ De esta forma, controlaban la oferta “legal” de productos europeos en el mercado americano. Además, una vez determinada la cuantía de toneladas que podía cargarse, el Consulado tenía competencias para repartirlas entre sus miembros.¹²

A medida que el comercio creció por el desarrollo de la conquista y de la actividad económica en los nuevos territorios, también creció el número de mercaderes en la Carrera de Indias. En 1538 se contabilizan unos 140 cargadores. Casi treinta años después, en 1566, la Casa de la Contratación reconocía una lista de 840 mercaderes.¹³ También había 132 que negociaban con Nueva España y Tierra Firme al mismo

9 Ver los trabajos de Heredia Herrera (1970; 1982; 1985); Rodríguez Vicente (1977); Collado Villalta (1983).

10 Desde el principio, dentro del Consulado surgieron también diferentes grupos para tratar de controlar esta institución. Un cuerpo de 30 electores, previamente elegidos por todos los mercaderes, se encargó de nombrar cada año a las máximas autoridades del Consulado: un prior y dos cónsules. Tanto los electores como las autoridades del Consulado pertenecían al grupo principal de mercaderes, aquellos que cargaban y vendían “por grueso” y, según Veitia Linaje, los únicos que merecían el nombre de “negociadores” y la consideración de personas nobles. Además de este importante grupo estarían “los que estando en sus casas y tiendas venden por menudeo”; al respecto Veitia y Linaje (1672: lib. 1, cap. 17, n. 28).

11 Aunque la decisión final estaba en manos del Consejo de Indias, la opinión del Consulado era decisiva.

12 Un tercio correspondía a los mercaderes de Cádiz y el resto a los cargadores de Sevilla. Y dentro de cada parte, tanto en Cádiz como en Sevilla, un tercio se destinaba a los cosecheros y el resto a comerciantes de textiles y manufacturas (García Fuentes 1980: 159-163).

13 390 lo hacían con Tierra Firme, 264 con Nueva España y 26 con Honduras (Ruiz Rivera/García Bernal 1992: 76).

tiempo. Posteriormente, se observa una reducción del número de cargadores, que sin embargo eran más ricos y operaban con cargazones de mucho mayor valor que años antes (Lorenzo Sanz 1979, I: 119-121). Lo cual coincide con la propia evolución del tráfico mercantil con América, donde los productos de mucho volumen y bajo precio fueron desplazados por otros más livianos, pero de mucho mayor valor en los mercados.

5. Los peruleros

Los peruleros fueron otra figura esencial en el tráfico comercial entre España y América (García Fuentes 1997). Se trata de un grupo de cargadores a Indias que procedían del continente americano o con intereses en él. Actuaban en nombre de los mercaderes americanos, fundamentalmente peruanos, que preferían comprar directamente en Sevilla. No formaban parte del Consulado de la ciudad, porque no residían habitualmente en ella. Los peruleros recibían grandes sumas de plata de comerciantes de Tierra Firme con la misión de comprar mercancías en España, viajar con ellas en las flotas y entregarlas en Panamá, Lima o en cualquiera otra ciudad del área andina.

El perulero solía ser una persona joven, que desempeñaba este cargo de forma temporal como parte de una carrera comercial de largo recorrido, y sólo el tiempo necesario para conseguir los fondos que le permitiesen establecerse por su cuenta.¹⁴ La posibilidad de viajar les permitía establecer contactos, crearse una reputación, conocer los mecanismos de negociación, la dinámica de las flotas, es decir, familiarizarse con el marco institucional. El hecho de que un perulero realizase entre uno y cuatro viajes a lo largo de su vida profesional, no repitiendo en la mayor parte de los casos (García Fuentes 1997), sugiere que lo importante no eran ellos, sino el metal que llevaban y la red de intereses comerciales de carácter estable que los respaldaba.

Muchas veces se identifica a los peruleros con comerciantes americanos, e incluso se va más allá, planteando conflictos nacionales o territoriales (limeños contra sevillanos). Lo cierto es que cualquiera podía desempeñar la función de perulero, siempre y cuando cumpliera

14 “Dichos encomenderos son ordinariamente gente de muy cortos caudales o de ninguno, sino favorecidos de personas poderosas de Lima o de las partes de donde vinieren a hacer estos empleos” (Vila Vilar 1982: 296).

los requisitos mínimos que luego explicaremos. Muchos peruleros eran sevillanos que, después de realizar uno, dos o tres viajes como tales, decidían establecerse, y lo hacían, tanto en Sevilla como en Lima.

Una de las ventajas que tenían los peruleros con respecto a sus competidores sevillanos, fue el hecho de poseer plata en Sevilla y poder efectuar parte de sus compras al contado en un mercado donde lo normal era hacerlo a crédito. El metal precioso era una buena carta de presentación a la hora de generar confianza y establecer útiles conexiones personales. Además, muchos comerciantes sin autorización para cargar en las flotas vieron en este grupo un fuerte aliado para contrarrestar el poder de los cargadores sevillanos agrupados en el Consulado. Por ejemplo, los oficiales reales en Lima informaron tanto al rey como al Consejo de Indias, en torno a 1620, de las conexiones que muchos comerciantes tenían allí con extranjeros que residían en Sevilla.¹⁵ Esas lógicas conexiones entre peruleros y proveedores extranjeros fueron utilizadas muchas veces por el Consulado para denunciarles ante la Monarquía,¹⁶ como si los miembros de esta institución no tuviesen también ese mismo tipo de conexiones.

Sin duda, la figura de los peruleros molestó mucho a los representantes del comercio de Sevilla y, como luego veremos, también a los factores de Panamá, pues suponían un doble peligro. En primer lugar, una competencia en el puerto andaluz a la hora de comprar productos para cargar las flotas, lo cual hacía subir los precios que tenían que pagar por ellas ahí los cargadores afincados en Andalucía; y, en segundo lugar, al llevar mercancías directamente a determinados mercados americanos, contribuían a reducir la demanda en América y bajar

15 “Francisco Orduña de León escribió a su Mj. desde la ciudad de los Reyes en carta de 20 de febrero de 1626 que en los últimos galeones que han venido de las Indias se traían por cuenta de extranjeros más de 2 millones a título de vecinos desta ciudad, siendo hijos de olandeses flamencos y de otras naciones [...] que sólo Franciso Monel y sus hermanos y otros de su nación embiaron más de 400 barras, la mayor parte dellas fuera de registro”. Carta, 25 de mayo de 1627, AGI, CC 5173.

16 Carta del Consulado al Consejo de Indias, 16 de mayo de 1628, AGI, IG 1152. El Consulado se queja de que los que cargaban ilegalmente en Cádiz y Sanlúcar sin pagar impuestos podían vender después sus mercancías en Cartagena y Portobelo un 40 por ciento más baratas. Aunque no olvidemos que los comerciantes del Consulado también cargaban ilegalmente y, por lo tanto, en América no estaban siempre en inferioridad de condiciones.

los precios en cuanto llegaban las flotas. En una carta al Consejo de Indias se explicaba:

Y si los encomenderos que vinieron, que al presente están aquí emplearan allá cada año, podía ir mucho mayor, y ojalá fuese esto parte para que no viniesen a España, que sería el total remedio del reino porque los de allá enviarían sus barras como lo solían hacer, cargarían los naturales y cada año iría gran flota y en Portobelo se vendería, de suerte que ganasen de comer que esto obliga a aventurar sus haciendas y las rentas reales valdrían mucho más.¹⁷

En el fondo, reducían el margen de beneficios de los miembros del Consulado de Sevilla. Por ese motivo nunca fueron bien recibidos y se les atacó de muchas formas, culpándoles de todos los males que afectaban al comercio. Así consta en muchos memoriales que tanto el Consulado como los administradores de la avería enviaron a la Corona en el siglo XVII.¹⁸ Por ejemplo, según el Consulado de Sevilla, los peruleros llevaban a América las encomiendas que tenían encargadas, pero también otras mercancías fiadas a su nombre que vendían nada más llegar a Portobelo. Allí eran capaces de vender a precios bajos porque se aprovechaban del hecho de no registrar gran parte de ellas, provocando una bajada general de precios en la feria, arruinando a los cargadores.¹⁹ Sin embargo, esas denuncias no explicaban que el fraude en el registro estaba tanto al alcance de los peruleros como de los propios miembros del Consulado.

Las quejas contra ellos llegaron también al Consejo de Hacienda. Por ejemplo, en una carta se explicaba que cuando los peruleros llegaban a Portobelo desde Lima y no encontraban las mercancías “a mucho menos precio” de las que podían encontrar en España, no las compraban, causando un daño a todos los que habían cargado en la flota “porque no ay quien se las compre”.²⁰

17 Carta de Juan Rodríguez Núñez, 26 de agosto de 1624, AGI, IG 1147.

18 El Consulado no creía que fuesen más de seis u ocho en cada flota (Vila Vilar 1982: 299-300).

19 Vila Vilar (1982: 300) cita una carta del Consulado de 1625: “Y cuando llegan a Portobelo, como no han pagado derechos venden para pagar a precios que si los naturales los dieran perderían de lo que les cuesta”.

20 Carta de Juan Rodríguez Núñez, 26 de agosto de 1624, AGI, IG 1147. El autor de la carta relata que los mercaderes se veían obligados a venderlas por menos de lo que les había costado. Si esa afirmación se refiere a Portobelo, parece más bien exagerada e inexacta, teniendo en cuenta la práctica común de tasar las mercan-

Si los peruleros estuviesen obligados a comprar en Portobelo, los de Sevilla venderían mejor sus mercancías, y los del Perú tendrían lo que demandaban en mucho menos tiempo. En esa carta se sostenía que ésa era la causa del por qué las flotas de Tierra Firme habían pasado de 30 o 40 navíos a sólo seis u ocho, e incluso a no necesitar ir algunos años. También se acusaba a los peruleros de registrar sólo un 10% del dinero que traían a España y que lo hacían únicamente para no levantar sospechas. Sin embargo, a los dueños del metal precioso que traían encomendado, les cobraban como si lo hubiesen registrado todo y hubiesen tenido que pagar los impuestos correspondientes.

A pesar de toda esta propaganda en contra de los peruleros, no podemos perder de vista que muchos miembros del Consulado de Sevilla habían desempeñado esa función antes de convertirse en cargadores, y muchos de sus negocios con América eran posibles gracias a los contactos realizados durante ese periodo de su vida. Además resulta curioso que las protestas fuesen siempre contra los peruleros, es decir, contra los intermediarios del tráfico comercial, y casi nunca contra los que les encomendaban sus caudales en Lima o en otros puertos americanos.

La Corona veía con buenos ojos la presencia de peruleros porque aliviaban parte de los problemas que tenía el funcionamiento de la propia Carrera de Indias. En primer lugar, porque los peruleros traían registrada, al menos, una parte del metal precioso que planeaban gastar en Sevilla, contribuyendo a cubrir los costes de las flotas. Cuanto más pagasen los particulares, menos esfuerzo tenía que hacer la Real Hacienda.

En segundo lugar, los peruleros eran los más interesados, junto con la Real Hacienda, en mantener la regularidad de los convoyes, algo que los cargadores sevillanos no tenían tan claro. De hecho, algunos años, los peruleros fueron el elemento clave que permitió el despacho de la flota a Tierra Firme. Sirvan de ejemplo los problemas que tuvo la de 1622 ante la ausencia de peruleros (Vila Vilar 1982: 298).

cías en la feria de Portobelo sobre el coste en Sevilla, tal y como se explica más adelante.

6. El mercado de Sevilla: oferta y demanda

Sevilla era ya desde el final de la Edad Media un centro comercial muy importante no sólo en España, sino también en el mundo Mediterráneo gracias a sus conexiones con el Atlántico (Morales Padrón 1977; Moret 1967). Tratando las características del mercado de Sevilla, nos centramos sobre la interrogante: ¿qué variables determinaban el precio de una mercancía en Sevilla? Dado que la entrada de mercancías y personas en la ciudad era libre, todo hace indicar que se trataba de un mercado competitivo gobernado esencialmente por la ley de la oferta y la demanda.

Ahora bien, el hecho de que la relación comercial con América a partir de 1562 se concretase casi exclusivamente a través de un sistema de flotas de carácter anual, impuso unos ritmos en la negociación que acabó influyendo también en los precios de las mercancías. Este tipo de fluctuaciones eran similares a las que sufrían los importantes puertos mediterráneos, igualmente condicionados por empresas comerciales de gran envergadura, como es el caso de Venecia (Spufford 2006; Lane 1973).

La salida de las formaciones, teóricamente una vez al año, tanto para Tierra Firme como para Nueva España, incrementaba la demanda de los productos que podían ser embarcados y, por tanto, subían los precios a medida que se acercaba la fecha de partida:

[...] porque la mayor parte desta ocasión procedía de ser tantos los cargadores y que con las grandes yntelligencias y avisos que tienen de sus factores que están en las Indias llegados los tales avisos a Sevilla los unos por los otros por adelantarse y atravesarlo todo se dan prisa a comprar y a qualesquier precios que pueden, y como también son mercaderes los que lo tienen, entienden esta demanda y luego lo encarecen.²¹

Sin embargo, la salida de las flotas no era el único elemento que influía en el alza de precios. Éstos también dependían de la llegada de mercancía desde otros puntos de España y del extranjero. En este sentido, cuanto más tarde saliese la flota, mejor para los cargadores, porque podían conseguir bienes a precios más bajos, dado que Sevilla se inundaba de mercancías y, como ya explicamos, el tonelaje de los convoyes estaba limitado.

21 “Memorial de Pedro Luis de Torregrosa sobre si será conveniente que corra de cuenta de S.M. el comercio de Indias”, BRMEE, lib. 1.12, ff. 130r-137r.

Otro determinante que podía influir en los precios de las mercancías que se cargaban para ir a América, era la mayor o menor abundancia de cargadores. Su número influía en la demanda de bienes y, por tanto, en la presión que se ejercía sobre la oferta. Cuantos más cargadores hubiese, mayor competencia y más posibilidades de encontrar precios al alza. Ya hemos destacado, al hablar de los peruleros, la competencia que éstos suponían, no sólo por su presencia física en el mercado, sino por su capacidad para comprar al contado con metal precioso, e incluso para ofrecer relaciones comerciales estables, dadas sus conexiones en los territorios americanos.

En función de estas variables, cada agente económico que actuaba en Sevilla intentó sacar el máximo partido de su posición. Por ejemplo, una forma que tenían los cargadores de evitar someterse a los procesos inflacionistas de carácter especulativo por la salida inminente de las flotas, consistía en asegurar anticipadamente el suministro de las mercancías que debían cargarse en los navíos. Muchos de ellos establecieron lazos comerciales estables con comerciantes de otros lugares de la Península y del extranjero para comprar allí los productos, lejos de la especulación previa a la salida de las flotas.

Uno de los cargadores sevillanos más importantes del siglo XVI, Juan Antonio Corzo, tenía agentes en Canarias (Tenerife), Florencia y Lisboa. Este mercader mandaba comprar a distintas personas sedas de Lisboa y Granada, paños de Baeza y Segovia, lienzo, ropa y cuchillería de Toledo, que después él embarcaba en las flotas con destino a Tierra Firme (Vila Vilar 1991: 97). Tomás Mañara, otro importante cargador del XVII, tenía un agente en Toledo, el genovés Esteban Cevolin, que le compraba paños en dicha ciudad y se los enviaba a Sevilla. En 1615 invirtió 40.000 escudos en una compra (Vila Vilar 1991: 124).

Sin embargo, la posibilidad de mantener estos contactos y garantizarse un suministro alternativo, sólo estaba al alcance de grandes mercaderes, con suficiente reputación y dinero para competir con otros mayoristas del mercado sevillano. Otros cargadores tuvieron que depender de la oferta que hubiese en la ciudad en el momento de despachar una nueva flota.

7. Las operaciones mercantiles a crédito

Diferentes autores, empezando por los propios contemporáneos, coinciden al señalar que la venta de mercancías en Sevilla se realizaba a crédito (“venta al fiado”).²² El recurso a esta práctica estuvo marcado por la escasez de dinero efectivo, debido a que el metal precioso era una mercancía muy demandada en el resto de Europa. Utilizar plata u oro como instrumento de cambio tenía un coste de oportunidad muy grande para los comerciantes. La alternativa eran distintas formas de crédito, a pesar de sus problemas. El más importante era el grado de credibilidad que se exigía en las transacciones. Éste es un motivo más para pensar que, aunque el mercado sevillano estaba abierto a cualquier agente comercial, tanto para comprar como para vender, muchas transacciones evitaron el anonimato permitiendo formalizar acuerdos comerciales de larga duración. Los mecanismos comerciales empleados por los mercaderes en Sevilla estaban ligados a los lazos y las conexiones personales que sostenían la confianza y el crédito.

La práctica habitual consistió en comprar a crédito las mercancías en Sevilla para pagarlas una vez que regresase la flota. Los cargadores asumían la deuda a su nombre, y al tener autorización para pasar a América, contrataban los servicios de un agente que acompañaba la mercancía en el viaje de ida y la vendía o la entregaba a quien correspondiese, cobrando una determinada suma. Ese agente se encargaba después de registrar en la flota el metal precioso para traerlo a España (en el caso de optar por la vía legal). El registro se efectuaba a nombre de la persona que debía cobrar en Sevilla. Una vez desembarcada la plata en la Casa de la Contratación, y que los oficiales reales autorizasen su entrega a los titulares del registro, el cargador pagaba a sus deudores y finalizaba la transacción. De esta forma, los que entregaban su mercancía fiada en Sevilla, tenían siempre una referencia clara de quien era su deudor, puesto que no viajaba a América, y éste respondía de su deuda hasta que fuese cancelada, con lo procedido de la

22 “Cerca de cargar a Indias y vender allí las cargazones hay algunas cosas notables que advertir. La primera es, en los que aquí cargan, que mercan casi toda la ropa al fiado a largos plazos y, por el consiguiente, muy cara” (Mercado [1570] 1977: 207).

venta en América o con cualquier otra parte de su patrimonio personal.²³

En estas operaciones de compra-venta al fiado, a veces intervenían los bancos de la ciudad y los mercaderes de plata. En algunos casos se encargaban de descontar las deudas, asumiendo ellos el riesgo de esperar a que llegase el metal precioso en la flota. De esa forma, los mercaderes podían emplear sus beneficios en preparar el despacho de la siguiente flota. Sin embargo, este tipo de operaciones debilitaba a todo el sistema financiero porque el riesgo de una flota era siempre externo y no podía ser controlado, y al quebrar un banco se transmitía el problema a toda la economía de la ciudad. En el fondo, el banco no hacía más que emplear el dinero de muchos pequeños ahorradores, inversores o comerciantes. En el caso de que hubiese un naufragio o un fraude, la quiebra del banco arrastraba a todo el entramado mercantil de la ciudad. Por ejemplo, en 1568 se sucedieron varias quiebras de mercaderes y cargadores de Indias, que a su vez repercutieron sobre sus deudores, algunos de ellos extranjeros, que les habían fiado “millón y medio”, y se puso en peligro la carga de la flota de Tierra Firme “porque falta el caudal y el crédito para poderse despachar antes”.²⁴

Los grandes comerciantes de Sevilla que mantenían factorías abiertas de forma permanente en América estaban en condiciones de ofrecer crédito a los comerciantes que se comprometiesen a pagarles en América. De esta forma, ayudaban a otros cargadores sevillanos o peruleros que querían invertir mayores sumas de las que disponían físicamente en Sevilla. Un ejemplo de esta práctica la tenemos de nuevo en Juan Antonio Corzo, que prestó 100 ducados de oro en Sevi-

23 Incluso un mercader tan importante como Juan Antonio Corzo compraba a crédito. En diciembre de 1576 compró a Juan de Boncel, mercader flamenco de telas, cuchillos y demás mercaderías de Flandes. Se comprometía a pagarlos en julio de 1577 o antes si llegaba la flota que ese mismo año había partido para Tierra Firme (Vila Vilar 1991: 99). En la flota de 1624 Juan Lozano, uno de los mayores cargadores, era un perulero que había comprado en Sevilla con dinero de encargos y también al fiado. Parte de los mercaderes de la flota llevaban escrituras contra él por valor de 348.080 pesos. No se explica si tenían que ser pagados antes de partir la flota y si los acreedores regresaban a Sevilla con el dinero. Al menos consta que vendió en Portobelo 112.000 pesos, pero pasó a Cruces con 507.500 pesos (Vila Vilar 1982: 323).

24 Hernández Esteve (1986, I: 114); la cita se tuvo del AGS, CJH 84.

lla a Diego Salido Ortega, natural de Almería, el cual se obligó a devolvérselos en Nombre de Dios (Vila Vilar 1991: 95).

8. ¿Cómo se cargaban las mercancías en las flotas?

El Consulado señalaba el volumen de mercancías de cada flota. Sin embargo, era el Consejo de Indias el que, en última instancia, ratificaba o desestimaba la propuesta (Veitia y Linaje 1672: lib. 1, cap. 18, n. 34). En cualquier caso, esto otorgaba a los cargadores de Sevilla un gran poder a la hora de decidir tanto la oferta en América, como la demanda en la propia capital hispalense.

Por ejemplo, en 1624 el Consulado solicitó una reducción de toneladas en las flotas de Nueva España y Tierra Firme que estaban despachándose. En concreto pidió que la de Tierra Firme se limitase a 2.500 toneladas: 2.000 para Sevilla y 500 para Cádiz.²⁵ Con ello, el Consulado no sólo conseguía reducir la oferta de mercancías en América, sino también la demanda en Sevilla, forzando una rebaja de su precio, ante el temor de no poder venderlas porque no hubiese espacio para cargarlas. De otra forma no se entiende el interés del Consulado en reducir el volumen de las flotas. Si el problema era que no había suficientes mercaderes capacitados para cargar, dado el escándalo y los problemas surgidos a raíz de la denuncia presentada ese mismo año, lo único que podría ocurrir era que parte de la flota quedaría vacante. El interés en poner un límite parece estar más relacionado con la voluntad de influir sobre el mercado sevillano, que en garantizar el despacho.

El registro de las mercancías iba a cargo del maestro del navío, que era el encargado de la embarcación. Además la carga iba vigilada por el agente o factor encargado de venderla o entregarla en América. En el caso de grandes mercaderes, el dueño de la carga solía ser también el dueño del navío. En los barcos se cargaban lotes con géneros muy diversos, pues interesaba más la diversidad que la abundancia de un solo producto.²⁶

[...] todas las cargazonas que oy se hazen para las Indias van surtidas desde el alfiler hasta la grana de Valencia y pieça de seda, de manera que

25 Esta solicitud surgió a raíz del fraude que había sido denunciado por Cristóbal de Balbás en la flota que había llegado ese año (Vila Vilar 1982: 304; 1985).

26 Carta de los oficiales de Portobelo, 7 de julio de 1620, AGI, IG 1144.

procuran de sortear sus cargazones que lleven de todos géneros de mercadurías y estas cargazones las venden por las cuentas que de España van y la cargazón que va más bien surtida y más moderada de precios, aquella se vende mejor.²⁷

Esto encaja con la idea de que el cargador a Indias era un comerciante al por mayor. Hay que tener en cuenta que las mercancías estaban de paso en el istmo de Panamá, hacia Lima o hacia otros mercados secundarios. Además, las transacciones estaban condicionadas por la llegada de la flota de Tierra Firme, la celebración de la feria de Portobelo en pocos días, la precariedad del transporte hasta Panamá y el posterior despacho de la flota del Mar del Sur. Todas estas circunstancias condicionaban la venta de mercancías, exigían ajustarse a unos plazos muy breves, y forzaban que el vendedor facilitase todo lo posible al comprador el posterior traslado de la mercancía.

La composición de los lotes también nos muestra el tipo de comprador presente en el istmo de Panamá, muy probablemente compradores al por mayor, más interesados en un lote diverso que en un producto en concreto. Se diversificaba el riesgo, evitando quedarse con mercancías que no tenían salida por saturación del mercado. Además, comerciar lotes de diversos productos tenía la ventaja de que los costes del transporte de las mercancías de poco valor y gran volumen quedaban cubiertos por las más valiosas, como los lienzos, paños y sedas: “[...] porque hay tonelada de mercaderías que valen dos y quatro y seis mil ducados y otra que no vale cinquenta y de lleva o flete questa veinte y cinco y treinta ducados la una como la otra”²⁸

9. El comercio en el istmo de Panamá

Las flotas de Tierra Firme llegaban al istmo de Panamá y descargaban sus mercancías en Portobelo, donde se celebraba una feria. El lugar elegido al principio fue el puerto de Nombre de Dios, pero tras ser destruido por Drake en 1596 y dos posteriores incendios, fue necesario buscar un nuevo asentamiento. Allí se celebró la feria hasta que fue abandonada en 1740, tras una reestructuración de las rutas de comercio.²⁹

27 “Memorial de Pedro Luis de Torregrosa...”, BRMEE, lib. 1. 12, ff. 130 r-137r.

28 “Memorial de Pedro Luis de Torregrosa...”, BRMEE, lib. 1. 12, ff. 130 r-137r.

29 Fisher (1997: 108, 122-124) describe su desaparición y los problemas con el navío anual de la South Sea Company.

¿En qué consistía esta feria? ¿Se trataba de un verdadero mercado? ¿Quiénes establecían los precios y cómo? ¿Cómo se vendían los géneros? Diversos historiadores del tráfico atlántico se han ocupado de ellas, de su organización, frecuencia o duración, pero aún faltan estudios que expliquen el tipo de transacciones que allí se realizaron.³⁰

La historiografía señala la constante afluencia de metales preciosos desde muchas partes de América del Sur hacia Panamá con el objetivo de embarcarlos en la flota o comprar mercancías, pero no especifica si la compra se realiza mayoritariamente en Portobelo o en la ciudad de Panamá. Por ejemplo, hay documentadas muchas operaciones en las que varios mercaderes de Chile enviaban sus productos para venderlos en Lima a cambio de plata. Ese metal se prestaba después a comerciantes limeños que iban a Tierra Firme a comprar mercancías. El préstamo del dinero se efectuaba, por lo general, con intereses del 16% y con la obligación de devolverlo al regresar la Armada del Mar del Sur que iba a Panamá por las mercancías (Ramón 1978: 155). Los chilenos repetían esta operación una y otra vez, multiplicando sus ganancias.

Ésta y otras operaciones similares, en las que se pone de manifiesto la salida de metales preciosos desde distintos puntos de la geografía americana con dirección a Panamá, han contribuido a considerar la feria de Portobelo como un gran mercado, cuya fama mundial corría de boca en boca, y donde se compraban y vendían géneros por valor de más de 4 millones de pesos en poco más de 15 días, según los propios contemporáneos.³¹ ¿Hasta qué punto se trataba de un verdadero mercado? Existen motivos para pensar que era un importante puerto de carga y descarga, pero no necesariamente el lugar donde se vendían las mercancías de la flota.

La propia Real Hacienda se hizo muchas veces esta pregunta, y trató de averiguar, en varias ocasiones, qué cantidad de mercancías se vendía realmente en Portobelo, no tanto porque tuviese interés en conocer los mecanismos que sostenían el comercio, sino para poder calcular el volumen de metales preciosos que llegaban a España fuera de

30 Existen dos trabajos fundamentales sobre el funcionamiento de estas ferias: Loosley (1933) y Vila Vilar (1982). También Haring, Moreyra y Paz Soldán, y Chaunu se han ocupado de su organización, frecuencia y duración.

31 Carta de los oficiales de Portobelo, 7 de julio de 1620, AGI, IG 1144.

registro.³² Los funcionarios reales querían comparar los registros de los navíos con el volumen de ventas de la feria, y así poder estimar el fraude. No obstante, esa estimación no dejaría nunca de ser solamente parcial, porque a Portobelo también llegaban muchos metales preciosos con la única intención de ser embarcados, una parte de los cuales venían a cargo de peruleros, tal y como ya hemos explicado.

10. Los mecanismos de venta al llegar la flota

Las flotas descargaban las mercancías en la misma playa de Portobelo de forma acelerada. Ese trabajo solía hacerse con un gran desorden, en parte intencionado, para confundir así a los oficiales reales y evitar el pago de impuestos y, además, por la prisa que todos tenían por salir cuanto antes de un lugar peligroso, caro e insano, como era la propia aldea de Portobelo. Las prisas influían también sobre el embarque del metal precioso, pues a diferencia de lo que ocurría en Cartagena de Indias o Veracruz, los maestros de plata que recibían los caudales de la Real Hacienda, alegaban no tener tiempo para pesar el metal precioso y dejar constancia de lo que realmente se les confiaba. Por ese motivo, los oficiales reales les entregaban las barras sin declarar su peso en el registro, simplemente:

[...] poniendo en él que reciben 100 o 200 barras de tal marca, y remitiéndose en cuanto a los números leyes y peso dellas a las cartas cuenta de Lima, Potosí o a Oruro, de donde suelen venir las dichas barras.³³

Esto dio origen a algunos fraudes por parte de los maestros y a quejas de los oficiales reales de Sevilla, cuando comprobaban que algunas barras no tenían el peso adecuado y no podían identificar al responsable.

32 Carta al Consejo de Indias, Sevilla, 9 de mayo de 1634, AGI, IG 1144. Por ejemplo, en 1634 se inició un interrogatorio secreto para averiguar los fraudes en las flotas. Una de las preguntas era: “Si saven o an oydo decir que cantidad de mercaderías de las que fueren el año pasado así en los galeones del cargo del marques de Cadereita como en la flota de Tierra Firme, General D. Luis Fernández de Córdoba, se vendieron de contado en Cartagena y en Portobelo y lo que importaron y si su procedido se cargo en dichos galeones y flota de vuelta a España”.

33 Carta de la Casa de la Contratación al Consejo de Indias, 20 de septiembre de 1622, AGI, IG 1144.

Una de las fuentes disponibles para conocer el funcionamiento de las ferias de Panamá procede de los problemas que encontraron los oficiales reales al cobrar impuestos. Al igual que en Sevilla, los oficiales reales no podían realizar ninguna inspección sobre el contenido de los bultos que llegaban. Además, los oficiales reales de Portobelo se quejaban de la desorganización que existía:

[...] no se les han de abrir ni pasar por la aduana, porque cada uno se los lleva a casa desde la playa, an perdido el miedo porque están seguros que al desembarcar, ni ay justicia, ni oficial real, ni guarda que se atreva a preguntar si los tales fardos y baúles vienen registrados o si han pagado, porque no saben a quien tocan.³⁴

Esta práctica provocó que el valor del almojarifazgo pasase de 300.000 pesos a poco más de 32.000 en 1619.³⁵ Esas cifras no reflejan la evolución de las ferias ni, por tanto, la decadencia del comercio con América. Resulta difícil hablar de crisis comercial cuando a lo largo del siglo XVII la mayor parte de las transacciones fueron llevadas a cabo desde la ilegalidad, tanto en España como en América (Vila Vilar 1982: 278).

Los oficiales reales tenían muy poca autoridad en Portobelo y, con frecuencia, ocurrían incidentes hasta con los soldados de las flotas. “Y por ser la gente de guerra tan poderosa, los ministros reales están acobardados.”³⁶

Como no se podían abrir los fardos y las cajas, a la hora de pagar los derechos de almojarifazgo, los oficiales reales cobraban sobre un hipotético valor del registro que se calculaba al llegar la flota a Portobelo. Ese valor era el “avalúo” y se estimaba a partir del el valor medio de los productos que se vendían en Tierra Firme. La flota se avaluaba en una reunión a la que acudían los oficiales reales del puerto, el gobernador y algún personaje importante que hubiese llegado en las flotas. En los últimos años del siglo XVI el porcentaje aplicado fue subiendo en proporción al fraude estimado. Entre 1601 y 1624 los avalúos incrementaron entre un 50 y un 100% el valor que el mercader declaraba en el registro (Vila Vilar 1982: 309). La Real Hacienda no era consciente, o quizá prefería no serlo, que esa forma de ajustar el

34 Carta de los oficiales de Portobelo, 7 de julio de 1620, AGI, IG 1144.

35 Carta de los oficiales de Portobelo, 7 de julio de 1620, AGI, IG 1144.

36 Carta de los oficiales de Portobelo, 7 de julio de 1620, AGI, IG 1144.

cobro de impuestos suponía un castigo para el que registraba, lo que incentivaba la defraudación.

En 1624, parece que para evitar que la flota fuese excesivamente avaluada, los mercaderes ofrecieron a los oficiales reales una contribución directa e inmediata de 1.000 ducados, recaudados entre ellos mismos por derrama. El propio general de la Armada, Tomás de Larraspuru, aceptó dicha entrega.

La feria de Portobelo planteaba dos problemas a los comerciantes de ambos lados del Atlántico: exigía realizar las transacciones en apenas tres semanas y, además, exigía una coordinación perfecta entre la llegada de la flota y la llegada del metal precioso desde el Perú. Los barcos tenían que continuar su viaje a Cartagena y luego hacia La Habana, desde donde retornaban a España. La flota de 1624 que llegó a Portobelo el 19 de junio de 1624 duró apenas veinte días.³⁷ El general Larraspuru que llegó a España en 1621 contaba que para recoger la plata se tardaron sólo 17 días, “cosa que jamás se ha hecho con tanta brevedad”.³⁸ En una proposición al Consejo sobre la reforma del registro del metal precioso en el istmo, varios comerciantes de Sevilla indicaban que los galeones solían estar en Portobelo entre 12 y 13 días, pero que en los cuatro últimos se aceleraban las operaciones.

Se multiplicaban los pagos, de forma que las mismas barras pasaban por diez manos distintas en un solo día. La Corona quería obligarles a dejar constancia de esos tratos forzándoles a utilizar libranzas, pero ellos se negaban porque, además de ser un medio para controlarles, exigía más tiempo, lo cual entorpecía las operaciones. También alegaban que

[...] la mayor parte de él (comercio) se hace a crédito y con secreto y por vía reservada para poder mantener el crédito y las fianzas. Si se consignara en las Casas del Tesoro (aduanas) la plata de cada uno, se conocería el caudal de cada cual y se vendría todo abajo.³⁹

Según Haring, el nivel general de precios de la feria se establecía por el sistema de balancear el valor total de las mercancías con el valor total de los lingotes de plata y las mercancías que traían los comer-

37 Vila Vilar (1982: 314). A primeros de enero de 1625 parte de las mercancías habían partido del puerto de Perico hacia Lima.

38 Carta de Tomás de Larraspuru, 31 de octubre de 1621, AGI, IG 1142.

39 Vila Vilar (1991: 133) cita la proposición de Tomás Mañara para evitar el contrabando de plata de: AGI, IG 761.

ciantes americanos, lo cual, en su opinión, jugaba a favor de los sevillanos (Haring 1939: 115). No está tan claro. Los precios también dependían del número de mercaderes que bajase a la feria a comprar, así como del dinero que trajesen consigo. Si se retrasaba la flota del Mar del Sur que traía la plata desde el Callao, podía significar la ruina de los cargadores a Indias ante la imposibilidad de vender la carga (Chaunu/Chaunu 1956-1960, VIII/1: 924). Otro problema en la feria era la existencia de mercados alternativos donde conseguir productos similares a los europeos, pero en mejores condiciones. De hecho, el comercio entre Filipinas y México, así como la relación comercial directa entre Perú y México, supuso siempre un gran perjuicio para al comercio de Panamá (Borah 1954; Israel 1975). Además, en las ferias de Portobelo el tiempo jugaba en contra de los vendedores, que eran los que más prisa tenían para concertar un precio.

Parte de esos inconvenientes se podían evitar trasladando la mercancía a Panamá, donde podía almacenarse y venderse con mayor provecho, o consignarla directamente a cualquier otro punto de la geografía americana. Ahora bien, esta estrategia implicaba la cooperación a largo plazo con agentes comerciales establecidos en América y la existencia de mecanismos de reputación que hicieran posible la confianza depositada en ellos.

Esta hipótesis de que Portobelo no parece haber sido un mercado regido por la ley de la oferta y la demanda, sino más bien un lugar de paso, tanto para el metal precioso como para las mercancías, parece ser confirmada con el expediente abierto por Cristóbal de Balbas sobre la flota llegada a Portobelo en 1624. Su intención era poner de manifiesto los innumerables fraudes que se cometían en el registro de las flotas, donde la mayor parte de las mercancías no pagaban derechos ni al salir de España, ni al llegar a América. La mayor parte de ellas no se vendía realmente en Portobelo, sino que pasaban a Panamá con dirección a Lima. Por lo tanto, de existir un mercado de productos europeos en el istmo, ese mercado se llevaba a cabo en la capital panameña y estaba en mano de los factores comerciales.

Cuadro 1: Valor de las mercancías legales e ilegales llegadas a Portobelo en 1624 (pesos de a 8 reales)

Mercancías	Valor legal	Valor real total	Fraude
Valor registrado en Sevilla	1.385.297		
Valor de las ventas en Portobelo	1.081.000		
Valor registrado en la Casa de las Cruces	8.259.422		
Total	1.385.297	9.340.422	7.955.125

Fuente: Vila Vilar (1982: 321).

El cuadro muestra como sólo el 11,57% del valor de las mercancías embarcadas en la flota de Tierra Firme fue vendido en Portobelo. Otro dato importante es que de los 69 mercaderes que habían cargado en la flota, sólo 16, un 23%, lo hizo con la intención de regresar de inmediato a España, el resto continuó su viaje hasta el Perú con la carga. Además, aparecen 16 individuos que ni se registran en la flota, ni actuaron en la feria, y sin embargo, consta que pasaron mercancías al Perú. Seguramente, entre el grupo de mercaderes que regresaban estaban los que vendieron en Portobelo, pero no fueron los únicos. Una tercera parte de los comerciantes que iban al Perú vendieron mercancías en Portobelo, y a pesar de no ser una cantidad importante, supuso algo más de la mitad de lo que se vendió en la feria.

Los datos de esta denuncia muestran también la concentración del comercio en pocas manos. Cinco mercaderes concentraban el 31,58% del valor total de la flota (Vila Vilar 1982: 321). Además, sólo había 69 mercaderes para toda una flota anual, responsable de abastecer al sur del continente.

¿Quiénes podían estar interesados en vender en Portobelo a pesar de sus riesgos? El control de las mercancías y de las operaciones por los grandes mercaderes daba margen suficiente a los pequeños comerciantes y a los especuladores para sacar beneficios a corto plazo, y éste fue el espacio ocupado por las tripulaciones de las flotas para sus operaciones.⁴⁰ Esos oportunistas no eran exclusivos de las flotas americanas. Por ejemplo, en 1585, cuando las licencias de saca de metal

40 Carta de los oficiales de Portobelo, 6 de julio de 1620, AGI, IG 1144.

precioso estuvieron derogadas, los particulares que se embarcaban en España hacia Italia, como no podían llevar dinero al contado, llevaban cochinilla. Tan pronto llegaban a Liorna, la vendían al primer postor, sin importarles el precio a la que la vendían los mercaderes profesionales (Ruiz Martín 1990: 122).

11. La importancia de los factores en Panamá

¿Por qué es importante saber hasta qué punto Portobelo era un verdadero mercado o simplemente un lugar de paso? Porque de ello depende, en parte, la forma organizativa de los agentes que intervenían en el comercio con América.

Si no había mercado y, por lo tanto, los precios no dependían de las leyes de oferta y demanda en el marco de unos pocos días, los compradores tenían que contar con agentes permanentes en el istmo, encargados de llevar la mercancía a Panamá para negociar sin la presión que marcaba la partida de la flota. En ese caso, los factores eran una pieza clave del tráfico mercantil entre España y América.

Si por el contrario, los comerciantes españoles vendían sus mercancías en la feria de Portobelo en un mercado de libre competencia, los factores no serían muy relevantes, aunque en ese caso tendríamos que explicar cómo eran capaces los cargadores de lograr precios que les reportaran beneficios, sabiendo que apenas tenían 15 días para negociarlos, y que no les compensaba volver a Sevilla con la mercancía que no vendiesen.

Parece que existía la costumbre de marcar un precio mínimo que asegurase la inversión de los cargadores. Según relata un contemporáneo, “en la dicha ciudad de Nombre de Dios se compran de ordinario las cargazones que van de España a aquel reyno a tantos por ciento sobre el costo de España”.⁴¹

No se contaban los gastos originados por flete, acarreos, avería, seguros, almojarifazgos, sino sólo el costo de los géneros. En algunos casos se podía vender al 170% de su costo original. Teniendo en cuenta las pérdidas y gastos producidos en el envío de las mercancías y en el retorno del dinero a España, se calculaba que el beneficio rondaba

41 Solórzano (1590; es un ejemplo inventado en este libro); “Memorial de Pedro Luis de Torregrosa...”, BRMEE, lib. 1. 12, ff. 130r-137r.

el 20%, aunque el Consejo de Indias pensaba que era mucho mayor. Por esa razón, a finales del siglo XVI se propuso moderar el margen:

[...] con una honesta y razonable ganancia de manera que fuese a cincuenta por ciento, [...] los veinte dellos por la consideración del riesgo de la yda de las mercaderías y de la venida del retorno que es conforme a los premios que oy se pagan de los seguros poco más o menos, y los otros treinta de ganancia contando la tal cargaçon por los precios que en Sevilla valiesen.⁴²

Esta forma de asignar el valor de la carga tenía una ventaja para el cargador, ya que le permitía cubrir sus costes y la posibilidad de obtener un beneficio, sólo por el hecho de cargar en la flota, sin preocuparse en exceso por la situación real del mercado americano o los de la feria.

El problema es que si ese porcentaje era igual para todos, ¿todos los cargadores habían comprado al mismo precio en Sevilla? ¿Quién verificaba la información en un mercado tan opaco, en el que se vendían lotes cerrados? Por otro lado, cualquier regulación suponía un perjuicio para los compradores en Portobelo, interesados en que el precio fuese el más bajo posible. ¿Qué recibían a cambio de esta regulación del precio?

Existen datos que ponen de manifiesto la importancia de los factores.⁴³ En 1568 aparecieron problemas para despachar las flotas y se pensó en la ayuda que podían prestar dos extranjeros: Lucian Centurión y Agustín Spinola. Ambos estaban dispuestos a invertir su dinero durante cinco años y permitir la salida de las flotas a cambio de que se les permitiese cargar mercancías para América y nombrar a ocho factores, aunque fuesen extranjeros. Exigían que sus factores pudiesen

42 Solórzano (1590; es un ejemplo inventado en este libro); “Memorial de Pedro Luis de Torregrosa...”, BRMEE, lib. 1. 12, ff. 130r-137r.

43 De hecho, todos los trabajos sobre grandes mercaderes de la Carrera disponen de factores en el istmo. Juan Antonio Corzo tenía factores en Panamá. Su casa estaba asistida por nueve esclavos y equipada con útiles necesarios para el peso y embalaje de las mercancías. En 1558, fecha en la que Juan Antonio Corzo abandona las Indias y firma el contrato de factoría con Francisco Corzo, albergaba una buena cantidad de mercancías llegadas de España en la flota de Diego de las Roelas: aceite para enviar al Perú, jarcia, paños de Segovia, vino de Cádiz y bastantes escrituras de obligación como testigos de las numerosas operaciones de crédito en las que estaba basado el comercio colonial. También disponía de una recua de mulas para el paso de mercancías por el istmo y de bastante dinero en metálico (Vila Vilar 1991: 75).

residir en las Indias al menos cinco años para vender las mercancías que se les remitiesen y cuidar de los retornos, y dos más para recoger toda la hacienda y volver a Europa.

Por lo tanto, existen motivos para pensar que una parte importante de los cargadores de Sevilla no embarcaban sus mercancías en las flotas sólo para venderlas en Portobelo al llegar las flotas, sino con destino a sus factores en Panamá. Unas veces el factor iba en la misma flota, acompañando la mercancía y permanecía en el istmo hasta que la vendía, y, otras, el factor aguardaba en Panamá su llegada. Legalmente, los factores de los mercaderes sevillanos que pasaban a Indias con las mercancías de la flota podían permanecer en América un tiempo máximo de tres años hasta terminar sus negocios (Veitia y Linaje 1672: lib. 1, cap. 29, n. 8). Esos ritmos propios del comercio con Panamá son confirmados por Pedro Luis de Torregrosa, un mercader sevillano al servicio de la Corona a finales del siglo XVI. En su opinión, era:

[...] menester ocupar muy grandes cantidades de dineros y en largo tiempo, por que es menester tiempo para hacer la cargaçón, y tiempo para ymbiarla y tiempo para vendella, y una cargaçón a de estar allá y otra que fuese y otra que se aparejase.⁴⁴

Aunque Portobelo era el lugar donde se celebraba la feria y a donde llegaban las flotas y mercancías, los factores solían residir casi todo el año en la ciudad de Panamá, donde tenían casa y almacén. Los más importantes tenían incluso esclavos, los útiles necesarios para pesar y embalar mercancías, y sus propias mulas para su traslado desde el puerto atlántico. A principios del siglo XVII se informaba que en Panamá habían existido “treinta y cuatro o cuarenta factores que sustentaban casas, las más ricas y opulentas; porque los de Sevilla, Lima y Potosí remitían sus haciendas, y con esto estaba gruesísimo este reino”.⁴⁵

El contar con un factor al otro lado del Pacífico o del Atlántico implicaba una serie de problemas de agencia, cuya solución es necesario explicar. Las relaciones entre el cargador sevillano o el mercader, financiero o inversor limeño y los factores panameños, fueron siempre

44 “Memorial de Pedro Luis de Torregrosa...”, BRMEE, Lib. I, 12, ff. 130 r-137r.

45 Panamá, 3 de enero de 1606, AGI, Panamá 15, r. 7, n. 8. Debo esta cita y otras valiosas sugerencias de este artículo a la generosidad del Prof. Sergio Rodríguez Lorenzo.

problemáticas. Los agentes económicos castellanos eran conscientes de esta problemática: “Por experiencia se ha visto que todos los desconciertos e inconvenientes que han sucedido y suceden a los que tratan en Indias son causados por los malos gobiernos de los factores” (Hernández Esteve 1986: 114).

Solían ser contratos por cinco años que podían interrumpirse cuando surgían desavenencias. Por ese motivo, la propia Corona se implicó legislando contra el comportamiento oportunista de los factores.⁴⁶

12. Conclusiones

Esclarecer el marco institucional que regulaba el comercio con América es fundamental para entender el funcionamiento y evolución de la Carrera de Indias. No es lo mismo un comercio basado en mercados abiertos donde los agentes económicos actúan de forma anónima guiados por precios competitivos, que otro centrado en negociaciones bilaterales de larga duración entre agentes capaces de controlar los precios. Los costes de transacción no son los mismos y, por tanto, las estrategias tampoco lo son.

Los cargadores de la ciudad de Sevilla consiguieron agruparse y defender sus intereses ante la Corona, responsable de la regulación del comercio con América. Los cargadores estaban interesados en restringir la oferta y limitar el volumen de carga de los galeones para controlar la oferta de productos europeos en Tierra Firme. Su mejor estrategia no consistía en vender las mercancías rápidamente en la feria de Portobelo, sino en el lugar del continente americano donde alcanzasen los precios más elevados. Esta estrategia les exigía depender de factores o agentes comerciales, con los que mantenían relaciones estables a largo plazo.

Frente a este grupo, los peruleros, tanto españoles como americanos, trataron de ocupar su puesto comprando directamente en Sevilla. En Portobelo se limitaron simplemente a descargar mercancías y entregárselas a los factores de sus clientes, o bien, continuaron con ellas

46 Por ejemplo, se estableció que en el caso de retrasarse a la hora de dar cuenta de sus negocios, tenían que pagar intereses de demora, y si se descubrían irregularidades, eran perseguidos y juzgados por el tribunal de la Casa de la Contratación (Veitia y Linaje 1672: lib. 1, cap. 29, n. 8).

hasta entregarlas en otras ciudades, normalmente Lima. Una abundancia de peruleros eliminaba la necesidad de comprar y vender en el istmo, reduciendo el volumen de negocio en la feria de Portobelo, e incluso de Panamá.

El hecho de que los peruleros redujesen la demanda de productos americanos en el istmo, y de que los cargadores sevillanos contasen con factores en Panamá, convirtió a la feria de Portobelo más en un lugar de carga y descarga, que en un lugar de intercambio, como tradicionalmente se ha venido creyendo.

Para una de las flotas de las que tenemos datos globales, la de 1624, sólo el 12% del valor de las mercancías llegadas en ella se vendió realmente en la feria. De esa suma, más de la mitad, correspondía a comerciantes que iban hacia el Perú u otras partes de América con la mayoría de sus mercancías. Es decir, muy pocos comerciantes basaban la estrategia de sus negocios comerciales en vender en Portobelo y, por tanto, la evolución de los precios en esa feria, su mayor o menor saturación de productos en ella, o las dificultades para celebrarla, apenas fueron relevantes a la hora de tomar decisiones a uno y otro lado del Atlántico. Las operaciones de compra-venta que se realizaban en Portobelo parecen responder a mercancías ilegales que los marineros y soldados de las flotas cargaban antes de partir.

Si la mercancía se descargaba para venderla en lugares alejados de la costa atlántica, el metal precioso que se cargaba para retornar en las flotas no era el fruto de la venta inmediata de mercancías en Portobelo, sino rendimientos de operaciones comerciales a más largo plazo. Esto implica primero mayor duración de las inversiones en el comercio americano y, segundo, exigía una estructura empresarial lo suficientemente fuerte como para mantener acuerdos en mercados lejanos y a largo plazo. Ambos aspectos influyeron sin duda como barrera de entrada para todos aquellos que quisieron participar en este comercio. Una barrera más poderosa que cualquier otra restricción legal. Es precisamente por esto por lo que uno de los caminos más transitados para convertirse en cargador a Indias fue actuar previamente como perulero en uno o dos viajes. Además de adquirir los conocimientos necesarios sobre el funcionamiento de los mercados americanos, se establecían las relaciones personales y la reputación que eran imprescindibles para ser cargador.

Otra conclusión de este trabajo es que para entender las estrategias comerciales en el comercio con América, tan importante es esclarecer el funcionamiento de la feria de Portobelo, como el propio mercado de Sevilla. El margen de beneficio de los cargadores a Indias se basaba en dos pilares. El más estudiado hasta ahora es el que tiene que ver con los precios en América, fruto entre otras cosas del control de la oferta de mercancías ejercida por los cargadores de Sevilla a través del Consulado. Sin embargo, éste no es el único punto importante, su margen de beneficio no sólo dependía de los precios del mercado americano a la hora de vender, sino también de los precios de los productos que cargaban a la hora de comprarlos en Sevilla. En este caso, la oferta la ejercían los proveedores, la mayoría extranjeros, que se acercaban a Sevilla para vender mercancías, mientras la demanda dependía de la carga de las flotas.

Cuanto más peruleros tratasen de cargar en las flotas, o más personas tuviesen autorización para cargar a América, más altos serían los precios en Sevilla, y menor el margen para todos, con independencia de los problemas que después tuviese la venta en los mercados americanos. Quizá esto explica por qué el Consulado se opuso a la concesión de cartas de naturaleza, de forma acrecentada en el siglo XVII, no tanto por xenofobia hacia los extranjeros (de hecho, muchos cargadores lo eran o lo eran sus familias), sino porque aumentaba el número de competidores. Competidores reales, puesto que los que solicitaban las licencias tenían la infraestructura necesaria de reputación, capital y contactos para participar de forma inmediata en el comercio atlántico.

Esto no sólo afecta al volumen cargado en las flotas, sino también al ritmo de su despacho. Cuanto más tiempo hubiese para cargar una flota, mejor para los cargadores, porque, con independencia de lo que después ocurriese en América, más mercancías extranjeras llegaban a Sevilla y, teniendo en cuenta que la flota tenía un volumen fijo de carga aprobado de antemano por la Corona, a medida que aumentaba la oferta de productos en Sevilla los precios debían tender a la baja. Dilatar la salida de las flotas no tiene sentido sólo para aumentar los precios en América, sino para bajarlos en Sevilla. Es más, podríamos decir que lo primero se hizo más incierto a medida que creció el contrabando, pero el impacto sobre los precios en el puerto de partida fue indudable.

Por último, la importancia de los factores de Panamá pone de manifiesto la existencia de lazos mercantiles estables en la práctica del comercio. La existencia de redes de comerciantes capaces de controlar la información e imponer barreras de entrada, y el establecimiento de transacciones utilizando mecanismos interpersonales, fueron elementos mucho más relevantes que las operaciones anónimas llevadas a cabo en hipotéticos mercados competitivos que no existían.

Bibliografía

- Acosta Rodríguez, Antonio/González Rodríguez, Adolfo Luis/Vila Vilar, Enriqueta (eds.) (2004): *La Casa de la Contratación y la navegación entre España y las Indias*. Sevilla: Universidad de Sevilla/CSIC/Fundación del Monte.
- Alston, Lee J./Eggertsson, Thrainn/North, Douglass Cecil (eds.) (1996): *Empirical Studies in Institutional Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Artiñano y Galdácano, Gervasio de (1917): *Historia del comercio con las Indias durante el dominio de los Austrias*. Barcelona: Talleres de Oliva de Vilanova.
- Bernal Rodríguez, Antonio Miguel (1992): *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824): dinero y crédito en el comercio colonial español con América*. Sevilla: Fundación del Monte.
- Bernal Rodríguez, Antonio Miguel/García-Baquero González, Antonio (1976): *Tres siglos de comercio sevillano (1598-1868). Cuestiones y problemas*. Sevilla: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla.
- Bernard, Gildas (1955): "La Casa de la Contratación de Sevilla, luego de Cádiz en el siglo XVIII". En: *Anuario de Estudios Americanos*, 12, pp. 253-286.
- Borah, Woodrow (1954): *Early Colonial Trade and Navigation Between Mexico and Peru*. Berkeley: Los Angeles University Press.
- Carmagnani, Marcelo (1975): "Formación de un mercado convulsivo y el papel de los mercaderes: La región de Santiago de Chile (1559-1600)". En: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 12, pp. 119-120.
- Collado Villalta, Pedro (1983): "El Consulado de Sevilla: por un mayor protagonismo en la Carrera de Indias, 1591-1608". En: *Andalucía y América en el siglo XVI: actas de las II Jornadas de Andalucía y América*. Vol. I. La Rábida: Universidad Hispanoamericana Santa María de la Rábida, pp. 275-305.
- Crespo Solana, Ana (1996): *La Casa de la Contratación y la Intendencia General de la Marina en Cádiz (1717-1730)*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- Chaunu, Pierre/Chaunu, Hugget (1956-1960): *Séville et l'Atlantique (1504-1650)*. 8 vols. Paris: Colin.
- Dánvila y Collado, Manuel (1892): *Significación que tuvieron en el Gobierno de América la Casa de la Contratación de Sevilla y el Consejo Supremo de Indias*. Madrid: Sucesores de Rivadeneyra.

- Domínguez Ortiz, Antonio (1981): *Orto y ocase de Sevilla*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Drobak, John/Nye, John (eds.) (1997): *The Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego: Academic Press.
- Eggertsson, Thrainn (1990): *Economic Behavior and Institutions*. New York: Cambridge University.
- Fisher, John Robert (1997): *The Economic Aspects of Spanish Imperialism in America, 1492-1810*. Liverpool: Liverpool University Press.
- García Fuentes, Lutgardo (1980): *El comercio español con América (1650-1700)*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- (1997): *Los peruleros y el comercio de Sevilla con las Indias*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- García-Baquero González, Antonio (1986): *Andalucía y la Carrera de Indias*. Sevilla: Editoriales Andaluzas Unidas.
- Gil-Bermejo García, Juana (1976): “Traslado de la Casa de la Contratación de Sevilla a Cádiz”. En: *La burguesía mercantil gaditana (1650-1868), ponencias presentadas en el XXXI Congreso luso-español para el progreso de las ciencias, celebrado en Cádiz*. Cádiz: Instituto de Estudios Gaditanos, pp. 139-144.
- Greif, Avner (1997): “On the Interrelations and Economic Implications of Economic, Social, Political and Normative Factors: Reflections from Two Late Medieval Societies”. En: Drobak, John/Nye, John (eds.): *The Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego: Academic Press, pp. 57-84.
- Haring, Clarence Henry (1939): *El comercio y la navegación entre España y las Indias en la época de los Habsburgos*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Heredia Herrera, Antonia (1970): “Apuntes para la historia del Consulado de la Universidad de cargadores a Indias en Sevilla, y en Cádiz”. En: *Anuario de Estudios Americanos*, 27, pp. 219-279.
- (1982): “Las elecciones en el Consulado de Cargadores a Indias”. En: *I Jornadas de Andalucía y América*. La Rábida: Universidad Hispanoamericana Santa María de La Rábida, pp. 169-179.
- (1985): “Los dirigentes oficiales del Consulado de cargadores a Indias”. En: *Andalucía y América. Actas de las III Jornadas de Andalucía y América*. Vol. 1. La Rábida: Universidad Hispanoamericana Santa María de La Rábida, pp. 217-236.
- Hernández Esteve, Esteban (1986): *Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla*. Vol. 1. Madrid: Banco de España.
- Israel, Jonathan Irvine (1975): *Race, Class and Politics in Colonial México, 1610-1670*. Oxford: Oxford University Press.
- Kellenbenz, Hermann (1971): “Mercaderes extranjeros en América del Sur a comienzos del siglo XVII”. En: *Anuario de Estudios Americanos*, 28, pp. 377-403.
- Lane, Frederic Chapin (1973): *Venice. A Maritime Republic*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Lapeyre, Henry (1955): *Une famille de marchands: Les Ruiz*. Paris: Armand Colin.

- Libecap, Gary D. (1989): *Contracting for Property Rights*. New York: Cambridge University.
- Lohmann Villena, Guillermo (1968): *Les Espinosa: une famille d'hommes d'affaires en Espagne et aux Indes à l'époque de la colonisation*. Paris: École Pratique des Hautes Études/Centre de Recherches Historiques.
- Loosley, Allyn C. (1933): "The Puerto Bello Fairs". En: *Hispanic American Historical Review*, 13, 3, pp. 314-335.
- Lorenzo Sanz, Eufemio (1979): *El Comercio de España con América en la época de Felipe II*. 2 vols. Valladolid: Servicio de Publicaciones de la Diputación Provincial.
- Mercado, Tomás de ([1570] 1977): *Suma de tratos y contratos*. Madrid: Edición de Nicolás Sánchez Albornoz.
- Miró Quesada Canturias, Francisco/Pease, Franklin G. Y./Sobrerilla, David/Basadre, Jorge (eds.) (1978): *Historia: problemas y promesas. Homenaje a Jorge Basadre*. 2 vols. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Morales Padrón, Francisco (1977): *Historia de Sevilla. La ciudad del Quinientos*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Moret, Michèle (1967): *Aspects de la Société Marchande de Séville au début de XVII^e siècle*. Paris: M. Rivère et Cie.
- Navarro García, Luis (1976): "La Casa de la Contratación de Cádiz". En: *La burguesía mercantil gaditana (1650-1868), ponencias presentadas en el XXXI Congreso luso-español para el progreso de las ciencias, celebrado en Cádiz*. Cádiz: Instituto de Estudios Gaditanos, pp. 41-82.
- North, Douglass Cecil (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Otte, Enrique (1963): "Empresarios españoles y genoveses en los comienzos del comercio trasatlántico: la avería de 1507". En: *Revista de Indias*, 23, 93-94, pp. 519-530.
- (1964): "La Flota de Diego Colón: españoles y genoveses en el comercio trasatlántico de 1509". En: *Revista de Indias*, 24, 97-98, pp. 478-503.
- Piernas Hurtado, José María (1907): *La casa de contratación de las Indias*. Madrid: [s.n.]
- Pike, Ruth (1966): *Enterprise and Adventure. The Genoese in Seville and the Opening of the New World*. Ithaca: Cornell University Press.
- (1978): *Aristócratas y comerciantes: la sociedad sevillana en el siglo XVI*. Barcelona: Ariel.
- Ramón, Armando de (1978): "Mercaderes en Lima, Santiago de Chile y Buenos Aires, 1681-1696". En: Miró Quesada Canturias, Francisco/Pease, Franklin G. Y./Sobrerilla, David/Basadre, Jorge (eds.): *Historia: problemas y promesas. Homenaje a Jorge Basadre*. Vol. 1. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, pp. 141-176.
- Rodríguez Vicente, María Encarnación (1967): "Los extranjeros en el reino del Perú a fines del siglo XVI". En: *Homenaje a Jaime Vicens Vives*. Vol. 2. Barcelona: Universidad de Barcelona, pp. 534-546.

- (1977): “Los cargadores a Indias y su contribución a los gastos de la Monarquía”. En: *Anuario de Estudios Americanos*, 24, pp. 211-232.
- Ruiz Martín, Felipe (1965): “Un expediente financiero entre 1560 y 1575. La hacienda de Felipe II y la Casa de la Contratación de Sevilla”. En: *Moneda y Crédito*, 92, pp. 3-58.
- (1990): *Pequeño capitalismo, Gran capitalismo: Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*. Barcelona: Crítica.
- Ruiz Rivera, Julián Bautista/García Bernal, Manuela Cristina (1992): *Cargadores a Indias*. Madrid: Editorial Mapfre.
- Schäfer, Ernesto (1935-1947): *El Consejo Real y Supremo de las Indias: su historia, organización y labor hasta la terminación de la casa de Austria*. 2 vols. Sevilla: Imp. Carmona/Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- (1945): “La Casa de la Contratación de las Indias de Sevilla durante los siglos XVI y XVII”. En: *Archivo Hispalense*, 13, pp. 149-162.
- Smith, Robert Sidney (1940): *The Spanish Guild Merchant. A History of the Consulado, 1250-1700*. Durham: Duke University Press.
- Solórzano, Bartolomé Salvador de (1590): *Libro de Caxa y Manual de cuentas de Mercaderes, y otras personas, con la declaración dellos: dirigido al Rey Don Felipe nuestro señor*. Madrid: Pedro Madrigal.
- Spufford, Peter (2006): *Power and Profit: The Merchant in Medieval Europe*. London: Thames and Hudson.
- Suárez Espinosa, Margarita (1995): *Comercio y fraude en el Perú colonial: las estrategias mercantiles de un banquero*. Lima: Fondo Editorial del Banco Central de Reserva del Perú/IEP Ediciones.
- Veitia y Linaje, José de (1672): *Norte y contratación de las Indias occidentales*. Sevilla: Impresa por Juan Francisco de Blas.
- Vila Vilar, Enriqueta (1979): “Extranjeros en Cartagena (1593-1630)”. En: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 16, pp. 147-184.
- (1982): “Las ferias de Portobelo: apariencia y realidad del comercio con Indias”. En: *Anuario de Estudios Americanos*, 39, pp. 275-340.
- (1985): “Los gravámenes de la Carrera de Indias y el comercio sevillano: el impuesto de Balbas”. En: *Andalucía y América. Actas de las III Jornadas de Andalucía y América*. Vol. 1. La Rábida: Universidad Hispanoamericana Santa María de La Rábida, pp. 253-270.
- (1991): *Los Corzo y los Mañara. Tipos y arquetipos del mercader con Indias*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- Williamson, Oliver E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free.
- Zumalacarregui, Leopoldo (1947): “Las ordenanzas de 1531 para la Casa de la Contratación de las Indias”. En: *Revista de Indias*, 30, pp. 749-782.